



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
di Torino



CORSO L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE: FONDAMENTALI DI MERCATO, MANAGERIALI E TRIBUTARI

Le variabili legali e finanziarie nel processo di internazionalizzazione
Quarto incontro – 10/10/2024

**Soluzioni alternative per i finanziamenti internazionali: la finanza
islamica. Definizione e profili operativi**

*Prof. Davide Calandra – Ricercatore – Università di Torino,
Dipartimento di Management «Valter Cantino»
Dottore Commercialista e Revisore Legale*

Agenda

- Esperienze
- Quando le fonti religiose diventano giuridiche ed economiche
- I 5 pilastri
- I principi economico-religiosi
- La finanza islamica nel mondo
- I contratti islamici
- Fare business nel Medio Oriente

Esperienze

La presenza della rivista scientifica *European Journal of Islamic Finance* permette di mettere in contatto ricercatori e accademici di tutto il mondo permettendo di discutere sulle tematiche inerenti la finanza islamica.

Journal

HALALTO è uno spin off di ricerca presso l'Università di Torino che permette di divulgare in maniera professionale ed essere al servizio delle aziende del territorio che abbiano l'ambizione di approdare nei mercati del Golfo.

Spin
off

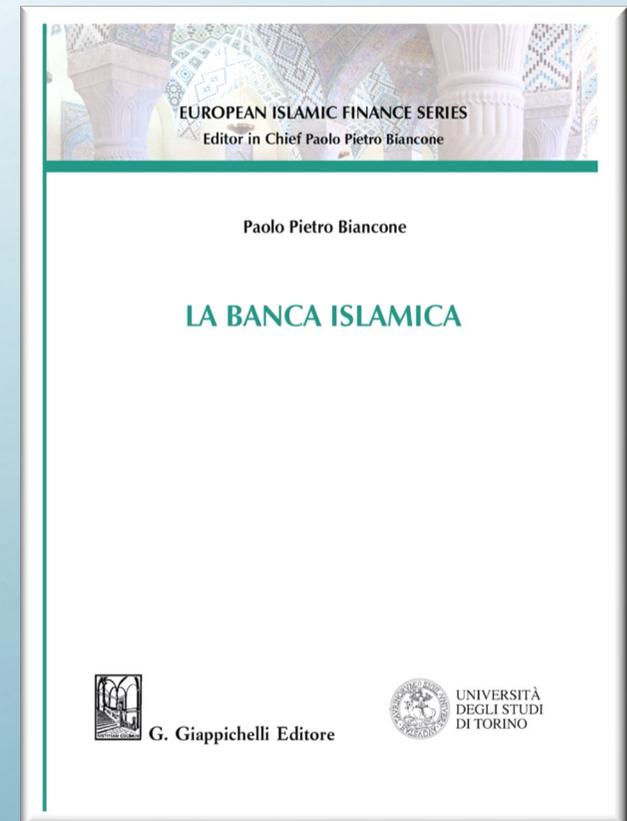
Da 5 edizioni Torino organizza l'unico evento sulla finanza islamica organizzato da Comune di Torino, Camera di Commercio di Torino, Università e ASSAIF.

Eventi

Da anni l'Università di Torino offre agli studenti un intero corso sulla Finanza Islamica creando expertise sul territorio. Il corso permette di attivare stage e progetti di tesi di approfondimento,

UNITO

Esperienze



Esperienze



The current issue and full text archive of this journal is available on Emerald Insight at:
<https://www.emerald.com/insight/1753-8394.htm>

Exploring IFRS in Islamic finance: a bibliometric and coding analysis of emerging topics and perspectives

Exploring IFRS in Islamic finance

Davide Calandra

Department of Management "Valter Cantino", University of Turin, Turin, Italy

Federico Lanzalonga

Department of Management "Valter Cantino", University of Turin, Turin, Italy and Spoleczna Akademia Nauk, University of Social Science, Lodz, Poland, and

Paolo Pietro Biancone

Department of Management "Valter Cantino", University of Turin, Turin, Italy

Received 23 November 2023
 Revised 12 May 2024
 Accepted 7 June 2024

Abstract

Purpose – Emerging economies are increasingly benefiting from Islamic finance principles. The distinctive features of this unconventional form of finance are starting to be considered even in developed economies. Islamic finance operates under prohibitions on interest, gambling, speculation and complex derivatives according to the dogma in the Quran, Sunnah, Ijma and Qiyas. International financial reporting standards (IFRS) allow companies to attract global capital due to overcoming international borders. However, Islamic finance cannot apply all accounting standards. Therefore, this study aims to explore the implementation of international accounting standards in the Islamic finance context to present applications and future research fields.

Design/methodology/approach – Using a bibliometric and coding analysis, the study analyses 226 peer-reviewed journal papers extracted from the Scopus database. Using the bibliometric package, the authors explored the literature's intellectual, conceptual and social structures, categorising the findings into thematic clusters relevant to traditional and Islamic finance paradigms.

Findings – The results reveal new and interesting elements using the lens of the conceptual, intellectual and social structure. Additionally, the authors find out three main thematic clusters: (1) IFRS and Islamic finance: general principles; (2) IFRS and Zakat; (3) IFRS and *Murabaha* compatibility; (4) IFRS and Takaful; and (5) IFRS and auditing organisation for Islamic financial institution: governance strategies.

Originality/value – The contribution is original as the authors discover institutional theory perspectives and a diatribe between positivist and ontological approaches.

Keywords IFRS, Islamic finance, Fair value, *Murabaha*, Takaful, Bibliometric analysis

Paper type Literature review

1. Introduction

The Islamic finance industry has experienced rapid expansion within the global financial landscape in recent years. Islamic finance, guided by *Sharia* principles, operates on adherence to ethical and moral values, emphasising risk-sharing and promoting socioeconomic

Finding: This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial or not-for-profit sectors.



International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management
 © Emerald Publishing Limited
 1753-8394
 DOI 10.1108/IJMEFM-11-2023-0444

Quando le fonti religiose diventano giuridiche ed economiche

- Tra le religioni monoteiste l'islam si caratterizza per una stretta relazione tra la dimensione teologica-morale e quella normativa sia essa sociale, politica o economica.
- I precetti dalla Sharīa, *“via maestra per giungere alla salvezza”*, non hanno una valenza limitata alla sola sfera intima del rapporto uomo-Dio ma costituiscono anche i principi di condotta validi in ogni settore della vita pubblica della comunità dei credenti, l'umma.
- L'analisi dell'economia e della finanza islamica non può prescindere dalla conoscenza dei contenuti religiosi dell'islam, della sua storia e delle sue fonti.

Quando le fonti religiose diventano giuridiche ed economiche



Diritto
Islamico



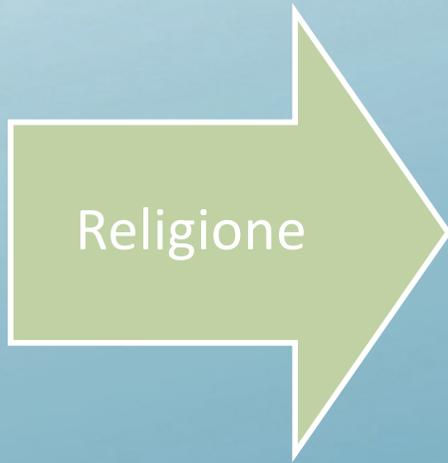
Religione

Nella finanza islamica le basi del diritto derivano dalla religione.

Nel sistema finanziario occidentale, il diritto e la religione sono slegati tra loro.



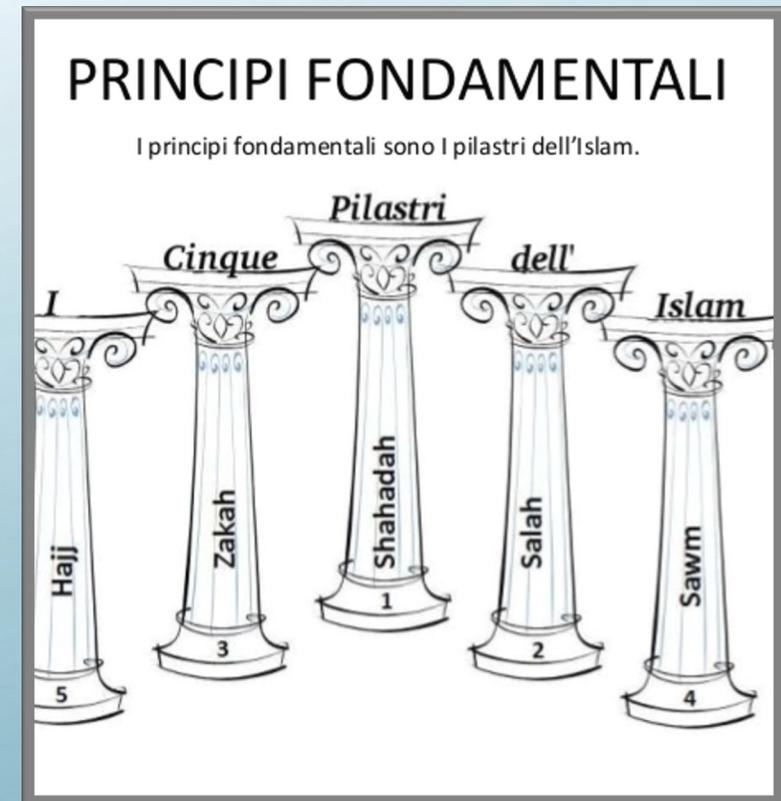
Diritto
occidentale



Religione

I pilastri dell'Islam

- L'insieme delle regole dell'Islam hanno come fonte principale il Corano, gli insegnamenti del profeta e la pratica della vita (Sunna).
- Il codice della vita islamica si basa su 5 pilastri:
 1. pellegrinaggio alla Mecca (Hajj);
 2. imposta coranica (Zaka'h);
 3. testimonianza di fede (Shahàda);
 4. preghiera quotidiana (Salah);
 5. digiuno durante il Ramadàn (Sawm).



Primo pilastro: pellegrinaggio alla Mecca (Hajj)

Viene suddiviso in:

- Pellegrinaggio minore (eseguibile in ogni periodo dell'anno, può essere effettuato alla Mecca o in altri luoghi indicati dal profeta)
- Pellegrinaggio maggiore (si svolge in un periodo definito dell'anno e include oltre alla Mecca anche gli altri luoghi sacri)



Secondo pilastro: imposta coranica (Zaka'h)

- Col termine zakāt s'intende l'obbligo religioso prescritto dal Corano di "purificazione" della propria ricchezza che ogni musulmano deve adempiere per potersi definire un vero credente.
- La zakāt va versata direttamente. Essa può essere data anche ad organizzazioni caritatevoli che se ne prefiggano la redistribuzione. L'importo della zakāt è pari al 2,5% del reddito netto dell'anno lunare (il calendario islamico) Le somme affluiscono ad un fondo nazionale istituito per legge oppure alle moschee locali, oppure ad associazioni caritatevoli o direttamente ai poveri.
- La base imponibile per il calcolo può essere costituita da:
 - Oro e Argento;
 - Asset finanziari;
 - Merce destinata agli affari;
 - Bestiame.

Nel calcolo non vengono considerati i beni personali come diamanti e perle.

Terzo pilastro: testimonianza di fede (Shahàda)

- La professione di fede testimonia che l'unica divinità è Allàh.
- Questo si ripercuote nella vita quotidiana attraverso la pratica scrupolosa dell'Islam.
- Il comportamento del musulmano, l'agire quotidiano è dunque caratterizzato da regole di tipo religioso.

Quarto pilastro: preghiera quotidiana (Salah)

- Obbligo di preghiera 5 volte al giorno che simboleggia la sottomissione ad Allàh:
 1. all'alba (salàtu-l-fàgr);
 2. mezzogiorno (salàtu-l-zùhr);
 3. pomeriggio (salàtu-l-'àssr);
 4. tramonto (salàtu-l-màghrib);
 5. calare del sole (salàyu-l-'iscìa) – verso la notte.

Quinto pilastro: digiuno durante il Ramadàn (Sawn)

- Si sostanzia nella «non assunzione» di cibo e bevande durante tutta la giornata.
- Tutti i musulmani capaci di intendere e volere sono tenuti a tale obbligo.
- Vi sono delle limitazioni per gli anziani, le donne in gravidanza, i malati e i viaggiatori.

I principi economico-religiosi

Oltre ai cinque pilastri, la finanza islamica possiede anche alcuni principi economici:

- **Riba** => divieto di tasso d'interesse
- **Gharar** => divieto d'incertezza
- **Maysir** => divieto di speculazione
- **Haram** (vietato) vs **Halal** (consentito)
- **Zakāt** => la tassa islamica che può essere inserita anche in questa distizione.

Riba

- Il Corano vieta il concetto di indebito arricchimento generato da interessi ed usura, in quanto rappresenta una forma di guadagno che non è frutto del lavoro umano.
- Secondo tale principio ciò che è da remunerare è inerente solo allo **sforzo fisico ed intellettuale**.
- Storicamente tutte le religioni monoteiste hanno condannato l'usura e il tasso d'interesse, nel Corano però vi è una ferma condanna del ribā, interpretato inizialmente come divieto della pratica dell'usura.
- Tale divieto, porta all'utilizzo del tasso di profitto, il quale rappresenta la misura reale della crescita effettiva del capitale attraverso il suo impiego. Il **tasso di profitto** comporta l'assunzione di responsabilità del rischio sia da parte di chi fornisce il capitale sia da parte di chi lo utilizza a fini produttivi.

Gharār e Maysir

- La proibizione del gharār (incertezza o rischio) e del maysir (speculazione) implica che ogni transazione o contratto deve essere libero da ogni forma di rischio o incertezza.
- Mentre la proibizione del riba è assoluta il gharār è vietato solo se rilevante.
- Alcune interpretazioni giuridiche assimilano l'eccessiva incertezza alla scommessa (al-qimar) espressamente vietata dalla legge islamica.
- Divieto di Maysir:

“Colui che accumula riserve di grano in vista di un periodo di carestia, con l’obiettivo di trarne un profitto in futuro, commette un grave peccato. Colui che importa beni e li vende al tasso di mercato è benedetto, mentre chi demanda l’operazione di vendita ad una data futura in vista di un rialzo del prezzo, si preclude la benevolenza di Dio”.

Halal vs Haram

- La Sharīa proibisce il consumo e l'investimento in attività economiche connesse alla produzione e distribuzione di alcol, armi, carne suina, gioco d'azzardo, pornografia e tabacco.
- Le proibizioni, soprattutto nel Food, vengono estese anche a tutti i derivati (vino, birra, strutto, gelatine, caglio...).
- Se da un lato l'islam riconosce libertà nell'attività imprenditoriale e negoziale dall'altro indica i paletti entro cui tale libertà può essere esercitata.

La finanza islamica nel mondo: cronistoria

La finanza islamica ha radici abbastanza recenti, infatti può essere individuato un primo sviluppo nel corso degli **anni 50 del Novecento**, quando molti paesi a maggioranza musulmana raggiunsero l'indipendenza dalle potenze coloniali:

- 1947: viene elaborata una nuova scienza economica ispirata ai principi del Corano;
- 1961: Prima banca islamica in Egitto (Ghamr Savings Bank);
- 1975: istituita l'Islamic Development Bank in Arabia Saudita;
- Anni '80 diffusione delle banche islamiche in USA e Gran Bretagna;
- 1991: fondazione del AAOIFI con sede in Bahrein (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial).

La finanza islamica nel mondo: organismi

Analizzando le infrastrutture del sistema finanziario islamico è necessario soffermarsi su:

- **Aaoifi (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)**: uno degli enti più importanti in termini di regolamentazione islamica, organismo internazionale autonomo e senza scopo di lucro che si occupa dello sviluppo e dell'emissione di standard per l'industria finanziaria globale islamica;
- **l'Islamic Financial Services Board (Ifsb)**: si tratta di un organismo internazionale che si occupa di normativa e vigilanza, con l'intento di garantire la solidità e la stabilità del settore dei servizi finanziari islamici.

La finanza islamica nel mondo: dati di mercato

Nel report 2023/24, la **Malesia** si conferma al primo posto per il decimo anno consecutivo nella classifica del **Global Islamic Economic Indicator (GIEI)**.

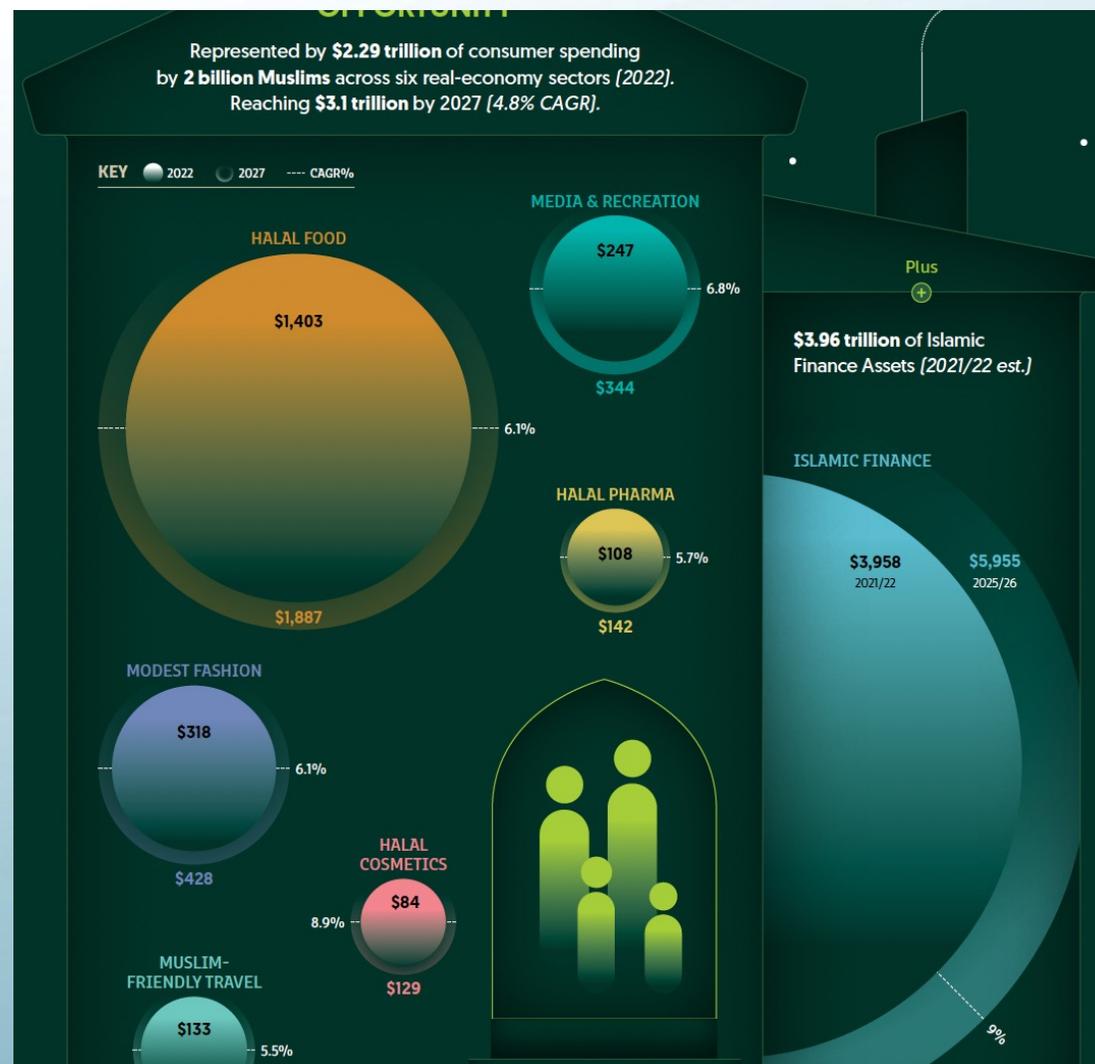
Al secondo posto troviamo l'**Arabia Saudita**, seguita dall'**Indonesia** che ha guadagnato una posizione rispetto al 2022. Gli **Emirati Arabi Uniti** occupano il quarto posto, e il **Bahreïn** è tornato nella top 5 per la prima volta dal 2019/2020. L'**Iran**, il **Qatar**, il **Pakistan**, e il **Sudafrica** hanno ottenuto significativi miglioramenti nelle loro posizioni.

Per il calcolo di questo indice vengono presi in considerazione i seguenti parametri: finanza, settore cosmetico, cibo halal, fashion, media e intrattenimento e le politiche a favore della comunità musulmana.



La finanza islamica nel mondo: dati di mercato

L'economia islamica globale è cresciuta da **\$1,62 trilioni nel 2012 a \$2,29 trilioni nel 2022**. Si prevede che la spesa dei consumatori raggiunga i \$3,1 trilioni entro il 2027, con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 4,8%.



Fonte: State of the Global Islamic economy Report 2023/2024.

Disponibile al link: <https://salaamgateway.com/specialcoverage/SGIE23>

La finanza islamica nel mondo: il sistema bancario

La presenza islamica in un sistema bancario si realizza in tre forme alternative:

1. Alcuni paesi hanno reso il proprio sistema bancario compatibile al 100% con la finanza: Pakistan, Iran e Sudan.
2. Altri paesi come l'Indonesia e la Malaysia consentono la contemporanea presenza di banche islamiche e di banche convenzionali.
3. In altri paesi le banche convenzionali hanno costituito, soprattutto in UK, società denominate Islamic Windows o società "gemelle" in grado di offrire sia in Europa che nei paesi islamici servizi conformi alla legge islamica.

In Europa la presenza più rilevante è a Londra.

I contratti islamici

Il contratto è uno strumento fondamentale della vita economica di ogni soggetto fisico e/o giuridico, e in quanto tale, viene utilizzato sia nella finanza tradizionale che in quella islamica, seppur con alcune differenze.

Finanza Tradizionale	Finanza Islamica
Netta separazione tra Stato e religione	Coincidenza perfetta tra Stato e religione
Mercato libero e regolato dalla legge e dall'iterazione degli stakeholders che vi operano	Mercato regolato dalla «Muamalat» ovvero la parte della Shari'ah che si occupa dell'economia e della finanza
Obiettivo: Profitto (massimizzazione del valore)	Obiettivo: Profitto e beneficio per la comunità (Ummah), massimizzazione del benessere della collettività (natura economica e religiosa)

I contratti islamici: il concetto di denaro

«Il denaro è un mezzo non un fine»

La religione islamica prevede che il denaro abbiamo le seguenti funzioni:

- favorire la crescita della società (Ummah);
- non custodire ed accumulare il denaro;
- non utilizzare il denaro come fine e merce.

I contratti islamici: il concetto di denaro

La finanza “tradizionale” riconosce l’utilizzo del tasso di interesse legato al trascorrere del tempo; nella finanza islamica ciò non è considerato legittimo.

A tal proposito la Shari’ah legittima la differenza di prezzo in caso di transazione commerciale, ma disapprova totalmente il guadagno che si genera in relazione al solo scorrere del tempo.

Le operazioni come l’attualizzazione o la capitalizzazione sono possibili se e solo se i rispettivi tassi vengono sostituiti con il «**tasso di profitto**».

I contratti islamici: il concetto di Profit&Loss Sharing

Nel sistema tradizionale i contratti spesso prevedono la condivisione dei profitti, ciò non accade ad esempio con le perdite. In caso di costituzione di una società l'unico ad accollarsi i rischi è il soggetto che prende in prestito il capitale.

La finanza islamica prevede invece fattispecie di contratti (partecipativi) i quali riconoscono la condivisione sia dei profitti che delle perdite.

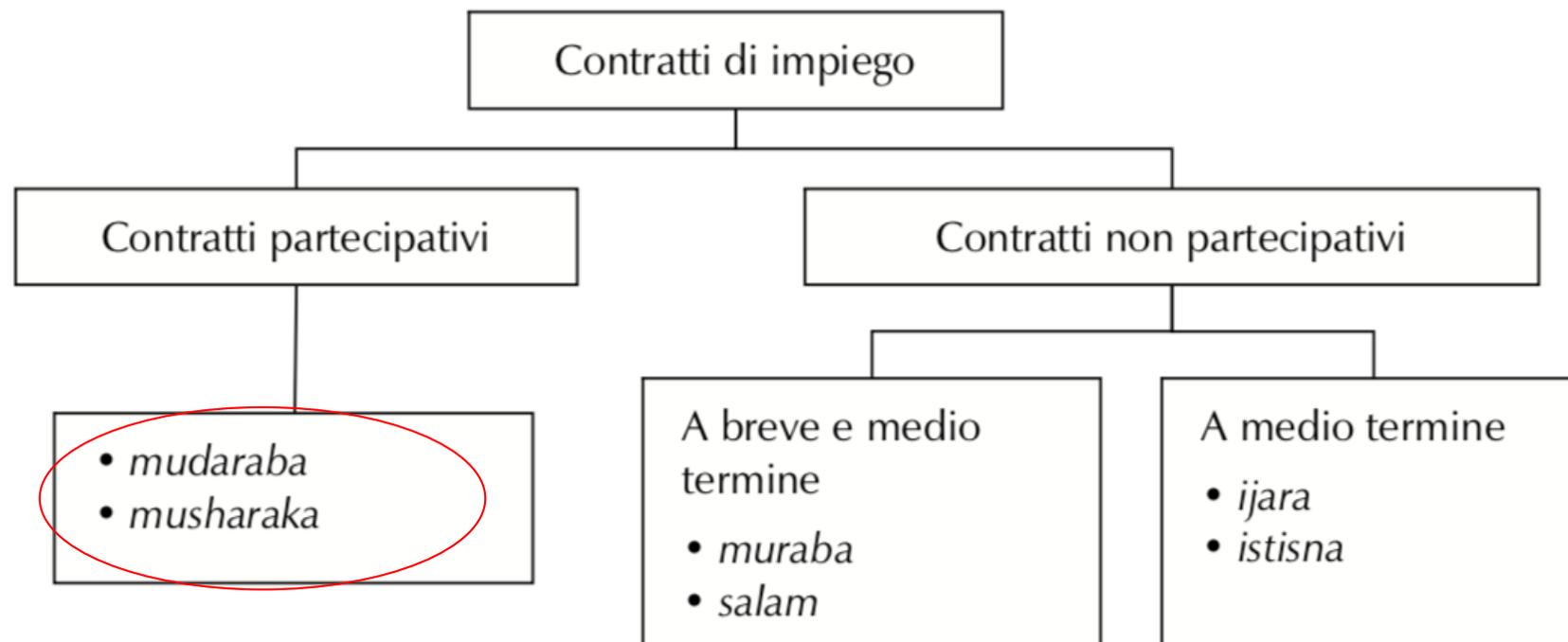
I contratti islamici: il concetto di Profit&Loss Sharing

Il concetto è stato elaborato da giuristi ed economisti islamici e prevede una suddivisione equa di profitti e perdite sia per chi apporta, che per chi utilizza i capitali.

Il concetto può essere paragonato nel sistema «tradizionale» al Project Financing.



I contratti islamici



Fonte: P.P. Biancone, «La banca islamica», Giappichelli Editore, 2017.

I contratti islamici

I contratti partecipativi - Mudaraba

E' un contratto associativo misto e assolve alle seguenti funzioni:

- far fruttare i capitali attraverso operazioni commerciali;
- procurare adeguati finanziamenti alle imprese.

Il contratto coinvolge due controparti:

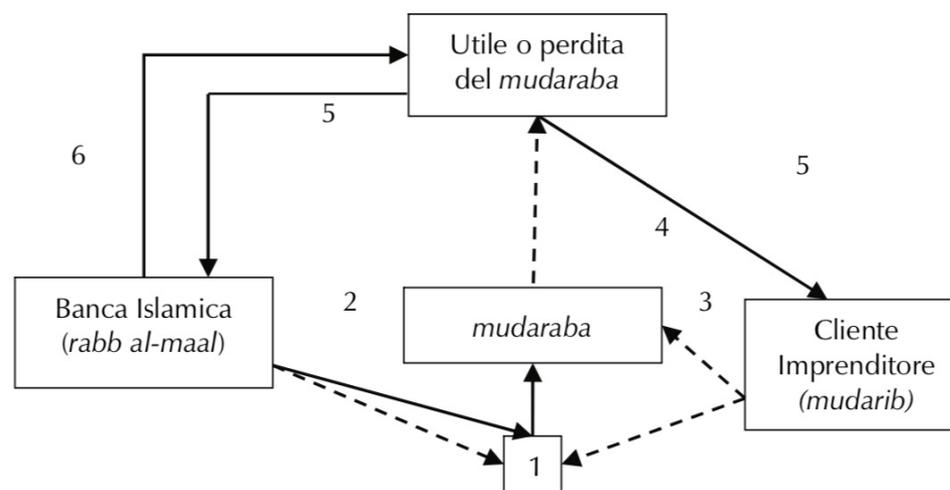
1. Investitore/banca (Rabb al-maal) che concede il capitale;
2. Cliente (Mudarib) responsabile delle scelte manageriali.

I contratti islamici

I contratti partecipativi - Mudaraba

I profitti generati dall'investimento vengono suddivisi tra banca e cliente secondo un rapporto predeterminato.

Le perdite ricadono sul soggetto Rabb al-maal in quanto il cliente apporta il proprio tempo, sforzi e reputazione.



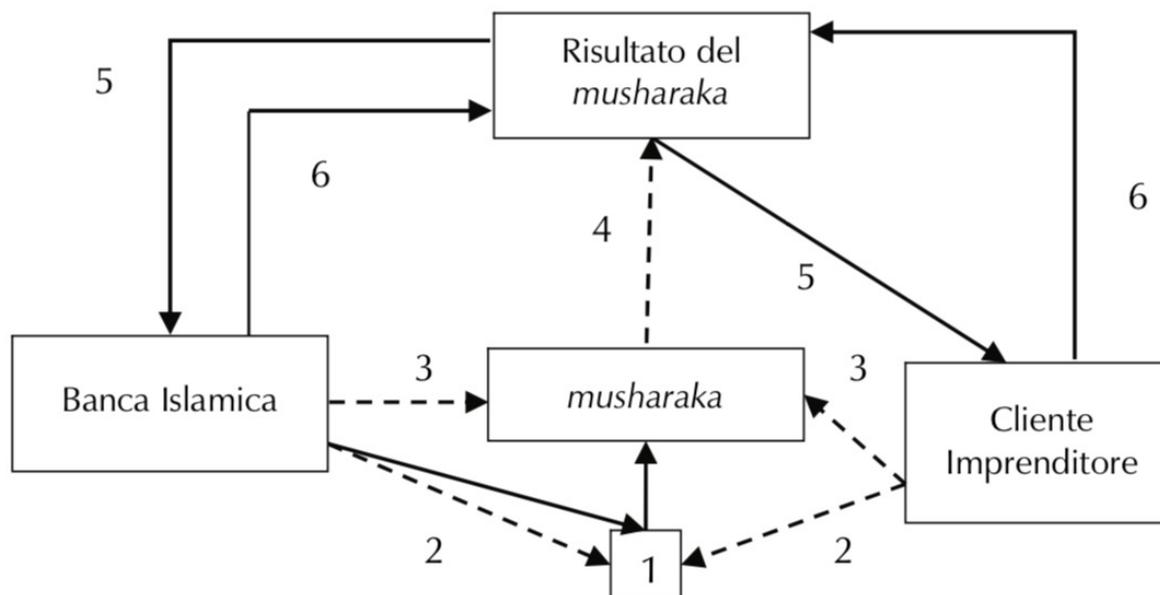
N.B. i movimenti monetari sono in tratto continuo nero.

1. La banca e l'imprenditore sottoscrivono un contratto di mudaraba.
2. La banca apporta i fondi sulla base di un progetto accettato dalle due parti.
3. L'imprenditore gestisce il progetto di mudaraba apportando lavoro, esperienza e competenze.
4. Il progetto di mudaraba produce un risultato (utile o perdita).
5. Il profitto viene ripartito tra la banca e l'imprenditore secondo la percentuale prefissata.
6. La perdita è assorbita dalla banca.

Fonte: P.P. Biancone, «La banca islamica», Giappichelli Editore, 2017.

I contratti islamici

I contratti partecipativi - Musharaka



N.B. i movimenti monetari sono in tratto continuo

1. La banca e il cliente imprenditore creano una società in comune nel quadro di un contratto di *musharaka*.
2. La banca e il cliente imprenditore conferiscono il capitale secondo i parametri previsti nel contratto.
3. La banca e il cliente imprenditore gestiscono insieme l'impresa secondo i termini del contratto.
4. La società di *musharaka* produce un risultato (utile o perdita).
5. Il profitto viene ripartito tra la banca e il cliente imprenditore secondo un rapporto prestabilito.
6. La perdita è ripartita tra le parti come pro-rata del loro conferimento di capitale.

I contratti islamici I contratti partecipativi - Musharaka

E' un contratto che si basa sul concetto di Profit & Loss Sharing (PLS).

La banca e l'imprenditore costituiscono una società (joint venture), sono previsti più soci (elemento non previsto nel Mudaraba).

I due soggetti si accordano per contribuire entrambi alla realizzazione del progetto apportando lavoro e capitale.

I contratti islamici I contratti partecipativi - Musharaka

I profitti generati dall'investimento vengono spartiti tra banca e imprenditore secondo un rapporto prestabilito che non necessariamente rispecchia quanto versato.

Le perdite ricadono sia sulla banca, sia sull'imprenditore e sono ripartite rispettando le proporzioni sul capitale investito.

In questo caso quindi: l'imprenditore apporta capacità organizzativa e quota di capitale, per tale motivo partecipa sia agli utili, sia alle perdite.

I contratti islamici

I contratti partecipativi – Declining Musharaka

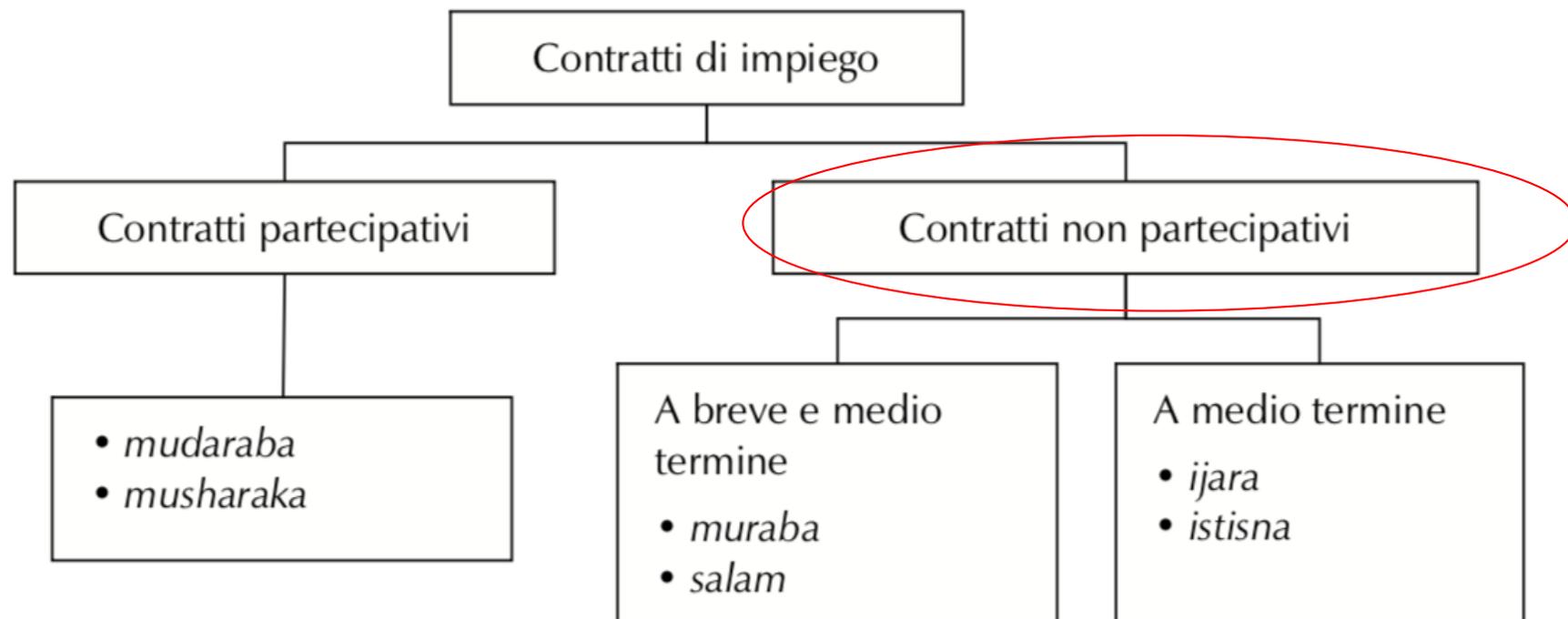
E' un contratto innovativo e adatto anche al settore del microcredito.

E' alla base dei contratti di mutuo in Gran Bretagna o degli affitti a riscatto.

Il funzionamento si adatta al contratto principale (Musharaka) e prevede che:

1. La banca islamica diminuisca gradualmente la partecipazione al capitale (e quindi anche agli utili/perdite);
2. l'imprenditore aumenti contestualmente l'incidenza della partecipazione al capitale (e quindi agli utili/perdite). Al termine del contratto avrà acquistato la proprietà della società.

I contratti islamici



Fonte: P.P. Biancone, «La banca islamica», Giappichelli Editore, 2017.

I contratti islamici

I contratti non partecipativi – Muraba

E' un contratto che prevede una compravendita con pagamento differito.

Viene utilizzato come strumento di finanziamento sia dalle imprese (ad esempio per l'acquisto di materie prime), sia dai privati (ad esempio per il credito al consumo).

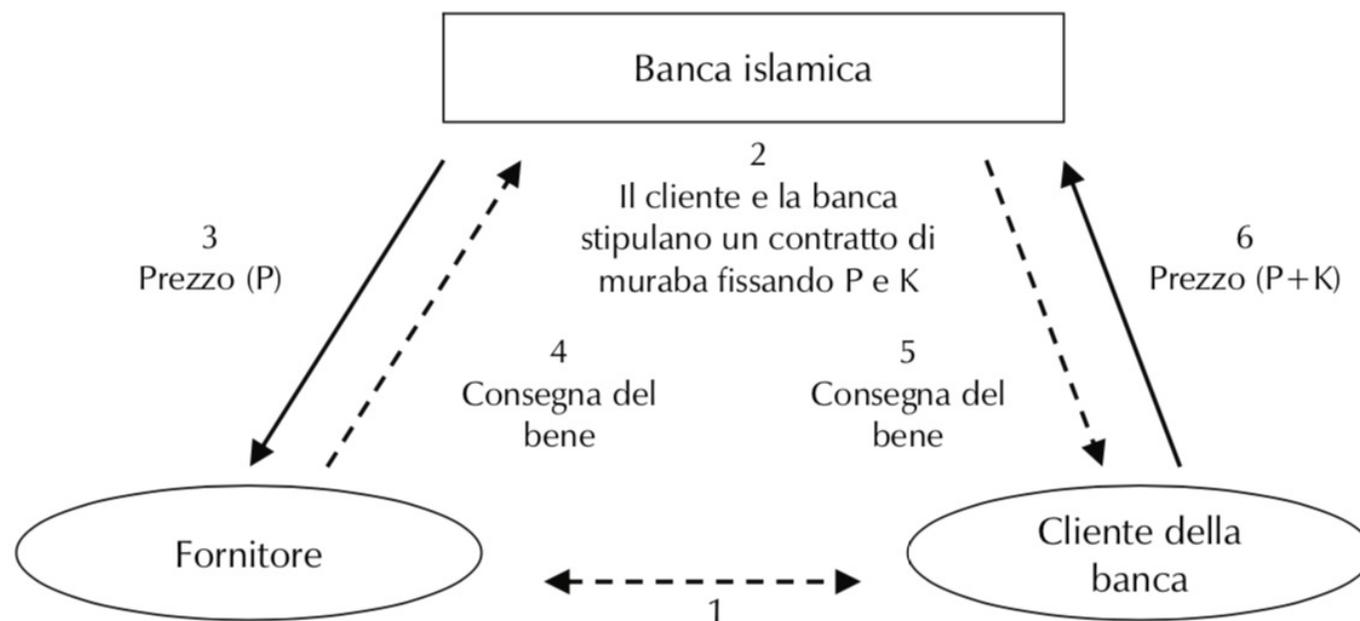
La banca acquista il bene dal fornitore pagandone il prezzo pattuito, quindi ne trasferisce il possesso al cliente al prezzo prefissato in contratto e già comprensivo del suo **margin**e di profitto (**K= mark-up**).

Successivamente il cliente regola il pagamento alle scadenze indicate.

Completato il pagamento, il cliente riceve la proprietà dell'asset/bene fin lì pagato.

I contratti islamici

I contratti non partecipativi – Muraba



NB i tratti continui indicano trasferimento di denaro

1. Il cliente della banca si accorda con un suo fornitore per acquistare un bene ad un dato prezzo
2. il cliente e la banca stipulano un muraba in cui sono stabiliti P (prezzo di acquisto per contanti dal fornitore) e K (margine di profitto della banca)

I contratti islamici

I contratti non partecipativi – Ijara

E' un contratto di locazione del bene che prevede la possibilità di trasferire la proprietà a vantaggio del locatario. Come nella finanza tradizionale con il leasing esistono l'Ijara operativo e finanziario.

Nel contratto sono presenti tre soggetti:

- fornitore del bene;
- Banca (ajir);
- Cliente (mustajir).

L'Ijara viene utilizzato come **strumento di finanziamento a medio/lungo termine** per immobili, impianti, attrezzature, computer, veicoli a motore. In alcuni casi viene impiegato come strumento a breve termine nel caso in cui l'oggetto del contratto sia un bene di consumo.

I contratti islamici

I contratti non partecipativi – Ijara

La banca acquista il bene dal fornitore e lo consegna al cliente.

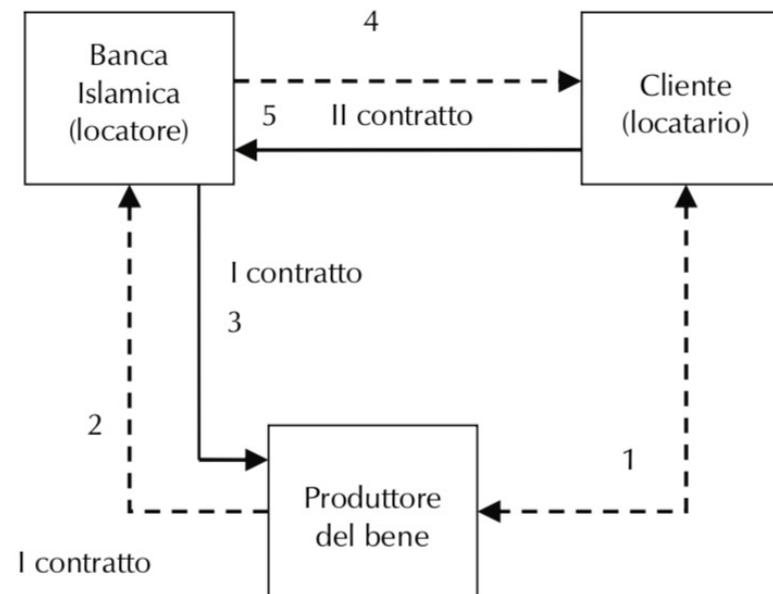
Il cliente paga un canone di affitto (a copertura del prezzo di acquisto + un margine per la banca).

Al termine del contratto avverrà:

1. la restituzione del bene (locazione semplice);
2. l'acquisizione del bene (opzione di acquisto);
3. l'obbligo di acquisto (locazione finanziaria);
4. la proroga della locazione.

I contratti islamici

I contratti non partecipativi – Ijara



Le linee continue indicano un movimento di denaro

1. Il cliente definisce con il produttore il bene che deve essere acquistato.
2. e 3. La banca acquista il bene dal produttore che gliene cede la proprietà (I contratto).
4. La banca concede in affitto al cliente il bene ad un canone comprensivo di un margine di profitto (II contratto).
5. Il cliente paga il prezzo complessivo del bene attraverso i canoni periodici di affitto.

I contratti islamici

I contratti non partecipativi – Istisna

E' un contratto che prevede la vendita con pagamento anticipato.

In genere, un imprenditore o un'impresa si impegnano ad acquistare un bene non ancora esistente a fronte del pagamento in via anticipata rispetto alla consegna.

Può essere utilizzato per il Project Financing in quanto stipulato per l'acquisto di immobili in costruzione o per l'appalto di grandi opere infrastrutturali.

Prevede due contratti indipendenti:

1. tra banca e clienti;
2. tra banca e costruttori.

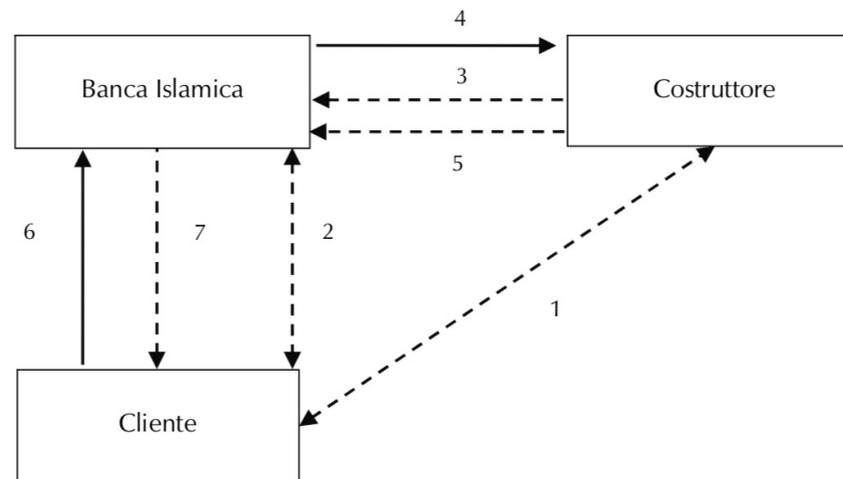
I contratti islamici

I contratti non partecipativi – Istisna

Il contratto di Istisna/Salam sono gli unici contratti della finanza islamica che prevedono la consegna di un bene differita rispetto al pagamento.

Nonostante, ad una prima lettura, ciò possa arrecare «irragionevole incertezza», i due contratti sono comunque accettati purché:

1. non contengano elementi Haram (vietati);
2. vadano a beneficio di tutta la comunità.



Le linee continue indicano movimenti di denaro

1. Il cliente della banca e il costruttore si accordano per la costruzione di un determinato bene, ad un determinato prezzo (P) entro una certa data.
2. Il cliente stipula poi con la banca un contratto di acquisto del bene con pagamento del prezzo (comprensivo di un margine di profitto della banca) a scadenze definite.
3. La banca stipula un contratto di acquisto con il costruttore impegnandosi a pagare il prezzo P periodicamente ad avanzamento lavori.
4. La banca islamica paga secondo le clausole del contratto.
5. Il costruttore cede la proprietà del bene alla banca.
6. Alle scadenze convenute in contratto il cliente versa quanto dovuto alla banca.
7. La banca trasmette al cliente la proprietà del bene.

Fonte: P.P. Biancone, «La banca islamica», Giappichelli Editore, 2017.

Fare business nel Medio Oriente – La lingua araba nel mondo - - اللغة العربية في العالم Al-luġatu al-‘arabiya fi-l‘ālam.

5° lingua parlata al mondo (300 milioni di madrelingua).

Lingua franca nel mondo musulmano.

Lingua ufficiale in 22 paesi. Lingua ufficiale dell'ONU, della Lega Araba e dell'Unione Africana.



Fare business nel Medio Oriente – La diglossia

L'arabo letterario (al-fuṣḥā) non è la lingua madre di nessuno: viene appreso attraverso l'insegnamento scolastico.

L'arabo al-fuṣḥā è la lingua della burocrazia, della stampa, dell'amministrazione, dei seminari, delle conferenze, delle università e della quasi totalità dei testi scritti.

In molti casi ciò accade anche in Italia con la lingua ufficiale e gli innumerevoli dialetti disponibili.

La lingua madre di un arabofono è sempre il dialetto della zona di provenienza (ʿāmmiyya).

Fare business nel Medio Oriente – Alcune regole per l'alfabeto arabo

La lettura avviene da destra verso sinistra.

Quasi tutte le lettere sono unite insieme come avviene per la scrittura a mano.

Le lettere dell'alfabeto sono 29 che assumono forme diverse a seconda della loro posizione.

Non esiste la distinzione tra lettere maiuscole e minuscole.

Tutte le lettere dell'alfabeto sono consonanti.

Le vocali sono segni separati che si trovano in cima o al di sotto di queste lettere.

E' raro l'utilizzo del «Lei» (elemento comune alla lingua inglese ad esempio).

Non esistono i verbi essere e avere.

Fare business nel Medio Oriente – I’alfabeto

Nome	Isolata	Iniziale	Mediana	Finale	Trascrizione	Suono
'Alif	ا	ا	ا	ا	'	Occlusiva glottale
Bā'	ب	ب	ب	ب	b	b (bambola)
Tā'	ت	ت	ت	ت	t	t (tavolo)
Thā'	ث	ث	ث	ث	th	th inglese (<i>thank you</i>)
Jīm	ج	ج	ج	ج	j	j francese (<i>Jacques</i>)
Hā'	ح	ح	ح	ح	ḥ	h molto aspirata
Kha'	خ	خ	خ	خ	kh	j spagnolo (<i>juego</i>)
Dāl	د	د	د	د	d	d (dado)
Dhāl	ذ	ذ	ذ	ذ	dh	th inglese (<i>this</i>)
Rā'	ر	ر	ر	ر	r	r (Roma)
Zā'	ز	ز	ز	ز	z	s sonora (svolta)
Sīn	س	س	س	س	s	s sorda (sarto)
Shīn	ش	ش	ش	ش	sh	sc (scena)
Ṣād	ص	ص	ص	ص	ṣ	enfatico della sīn
Ḍād	ض	ض	ض	ض	ḍ	enfatico della dāl

Tā'	ط	ط	ط	ط	t	enfatico della tā'
Za'	ظ	ظ	ظ	ظ	z	enfatico della dhāl
'Ayn	ع	ع	ع	ع	°	suono faringale sonoro
Ghayn	غ	غ	غ	غ	gh	r francese (<i>agréable</i>)
Fā'	ف	ف	ف	ف	f	f (fiore)
Qāf	ق	ق	ق	ق	q	q uvulare
Kāf	ك	ك	ك	ك	k	c dura (casa)
Lām	ل	ل	ل	ل	l	l (latte)
Mīm	م	م	م	م	m	m (mare)
Nūn	ن	ن	ن	ن	n	n (nuvola)
Hā'	ه	ه	ه	ه	h	h inglese (<i>home</i>)
Wāw	و	و	و	و	w	u (uomo)
Yā'	ي	ي	ي	ي	y	i (ieri)

Fare business nel Medio Oriente – Alcune regole per l'alfabeto arabo

La lettura avviene da destra verso sinistra.

Quasi tutte le lettere sono unite insieme come avviene per la scrittura a mano.

Le lettere dell'alfabeto sono 29 che assumono forme diverse a seconda della loro posizione.

Non esiste la distinzione tra lettere maiuscole e minuscole.

Tutte le lettere dell'alfabeto sono consonanti.

Le vocali sono segni separati che si trovano in cima o al di sotto di queste lettere.

E' raro l'utilizzo del «Lei» (elemento comune alla lingua inglese ad esempio).

Non esistono i verbi essere e avere.

Fare business nel Medio Oriente – Usi & Regali

Verificare sempre la cultura del paese, le tradizioni cambiano se vi trovate negli Emirati Arabi Uniti, Qatar piuttosto che in Libano.

Per il cibo affidatevi ad alimenti e prodotti che siano certificati Halal all'interno del paese nel quale vi trovate.

Per le donne possono essere particolarmente graditi i fiori, elementi di arredo per la casa oppure abiti e hijab.

Per gli uomini articoli da ufficio o gadget tecnologici, in caso di business meeting.

Altre idee possono riguardare: cesti di frutta, tè pregiato, o cioccolatini.

In tutti i casi è vietato portare vino, liquori o qualsiasi alimento che contenga alcool o carne di maiale.



Fare business nel Medio Oriente – World Bank Group



Alcune considerazioni:

- Le economie sono classificate in base alla loro facilità di fare impresa, da 1 a 190.
- Un'elevata facilità di fare impresa significa che l'ambiente normativo è più favorevole all'avvio e al funzionamento di un'azienda locale.
- Le classifiche sono determinate ordinando l'aggregato punteggi su 10 argomenti, ciascuno composto da diversi indicatori, che attribuiscono uguale peso a ogni argomento. Le classifiche per tutte le economie sono confrontate con maggio 2019.

<https://archive.doingbusiness.org/en/rankings>

Fare business nel Medio Oriente – World Bank Group

Medio Oriente e Nord Africa

Economy	GlobalRank	Starting a business	Dealing with construction permits	Getting electricity	Registering property	Getting credit	Protecting minority investors	Paying taxes	Trading across borders	Enforcing contracts	Resolving insolvency
United Arab Emirates	16	17	3	1	10	48	13	30	92	9	80
Bahrain	43	67	17	72	17	94	51	1	77	59	60
Morocco	53	43	16	34	81	119	37	24	58	60	73
Saudi Arabia	62	38	28	18	19	80	3	57	86	51	168
Oman	68	32	47	35	52	144	88	11	64	69	97
Jordan	75	138	69	78	4	105	62	75	110	112	
Qatar	77	108	13	49	1	119	157	3	101	115	123
Tunisia	78	19	32	63	94	104	61	108	90	88	69
Kuwait	83	82	68	66	45	119	51	6	162	74	115
Malta	88	86	57	73	152	144	51	78	48	41	86
Egypt, Arab Rep.	114	90	74	77	130	67	57	156	171	166	90
Iran, Islamic Rep.	127	178	73	113	70	104	128	144	123	90	178
Lebanon	143	151	164	127	110	132	114	116	153	131	151
Algeria	157	152	121	102	165	181	179	158	172	113	152
Iraq	172	154	103	131	121	186	111	131	181	147	154
Syrian Arab Republic	176	143	186	160	162	176	97	91	178	160	143
Libya	186	164	186	142	187	186	183	130	129	145	164
Yemen, Rep.	187	156	186	187	86	186	162	89	188	143	156
Italy	58	98	97	38	26	119	51	128	1	122	21

Fare business nel Medio Oriente – World Bank Group

Medio Oriente e Nord Africa

Economy	globalRank	Starting a business	Dealing with construction permits	Getting electricity	Registering property	Getting credit	Protecting minority investors	Paying taxes	Trading across borders	Enforcing contracts	Resolving insolvency
Singapore	2	4	5	19	21	37	3	7	47	1	27
Hong Kong SAR, China	3	5	1	3	51	37	7	2	29	31	45
Malaysia	12	126	2	4	33	37	2	80	49	35	40
Taiwan, China	15	21	6	9	20	104	21	39	61	11	23
Thailand	21	47	34	6	67	48	3	68	62	37	24
China	31	27	33	12	28	80	28	105	56	5	51
Vietnam	70	115	25	27	64	25	97	109	104	68	122
Indonesia	73	140	110	33	106	48	37	81	116	139	38
Mongolia	81	100	29	152	50	25	25	71	143	75	150
Philippines	95	171	85	32	120	132	72	95	113	152	65
Samoa	98	46	94	71	68	119	128	82	154	86	140

Fare business nel Medio Oriente – Le entità aziendali

Tutti i paesi del GCC, in generale, presentano modelli e fiscalità che agevolano l'apertura di società in loco.

I principali benefici possono essere classificati in diretti e indiretti.



BENEFICI
DIRETTI

BENEFICI
INDIRETTI

Fare business nel Medio Oriente – Le entità aziendali

I fattori **diretti** riguardano:

- più bassi livello di tassazione sia per l'apertura delle società, sia durante il periodo di gestione (dividendi, marchi, royalties...);
- la velocità nell'apertura di aziende in primis LLC (Limited Liability Company) – ad esempio negli UAE;
- come precedentemente visto, la possibilità di gestione anche da parte di investitori stranieri purché veicolati da membri locali.

Fare business nel Medio Oriente – Le entità aziendali

I fattori **indiretti** riguardano:

1. il basso costo dell'energia;
2. la facile attrazione di capitali per via del mercato;
3. il costo della manodopera contenuta (per le mansioni più operative);
4. la presenza di personale internazionale e altamente qualificato (ad esempio per le mansioni di tipo manageriale), in primis in piazze come Dubai.

La situazione sta però cambiando...

Fare business nel Medio Oriente – Le entità aziendali

Average Annual Cost of Operations (USD)			
Cost Head	Bahrain	Qatar	Dubai
Business Set Up ²	39,285	17,500	32,500
Commercial Rent	81,900	235,800	241,200
Manpower ³	120,600	164,380	148,520
Telephone Services ⁴	2,950	4,910	2,460
Internet Services ⁵	4,320	5,280	8,760
Utility (electricity & water)	260	280	650
Total Cost	249,315	428,150	434,090

Source: KPMG analysis

- ¹ For an office size of 300sqm which is occupied by a total of 20 employees
- ² Reflects the average annual cost of licensing (see Section 2 for more information)
- ³ Reflects the manpower costs of 6 local employees and 14 expatriate employees, and includes occupancy costs.
- ⁴ Charges for telephone services are rounded off to the nearest 10 and includes monthly rentals charges
- ⁵ Reflects the corporate rates for 8Mbps packages

a. Application fees for registration with the Commerce and Industry regulators
 b. Occupancy of 20 employees considered (each with 15 m2 workstation). Locations assumed based on KPMG assessment of preferred locations in each jurisdiction
 c. Average salaries for 2 IT Directors, 4 IT Managers, 4 IT Analysts, 4 Network Administrators and 6 Customer Service Representatives
 d. 100 International Calls made by 20 employees per month
 e. Assumed internet connectivity of between 50-100 Mbps speed in the office space. For Oman, Omantel is the only service provider that provides the required bandwidth range. Therefore, it is the only service provider that has been taken into account.
 f. Based on the monthly consumption of 3,440 KWh and 12 m3 of electricity and water for an office size of 150 sqm
 g. Considered the minimum estimated value for Cloud Computing costs and minor applications change and compliance and upgrades for 20 employees. Note that the cost is related to Infrastructure as a Service, a cloud computing service where enterprises rent or lease servers for compute and storage in the cloud.

Cost heads in US\$	Bahrain	UAE (DXB)	UAE (ABD)	KSA	Qatar	Kuwait	Oman
Annual licensing fee ^a	440	570	320	3,330	960	750	570
Commercial rent ^b	55,040	87,200	85,030	70,400	125,240	130,300	59,670
Manpower ^c	960,610	1,216,590	1,200,140	1,050,660	1,084,120	1,058,890	974,270
Telephone services ^d	13,530	13,750	13,750	15,650	8,180	23,150	10,220
Internet services ^e	640	2,660	2,660	920	2,390	1,460	12,480
Electricity and water ^f	2,110	3,900	2,680	2,850	1,710	890	2,740
Cloud Computing & Minor Applications Costs ^g	4,450	4,450	4,450	4,440	4,460	4,460	4,450
Total cost	1,036,820	1,329,120	1,309,030	1,148,240	1,227,060	1,219,890	1,064,400
Cost difference (v. Bahrain)		↑ 28%	↑ 26%	↑ 11%	↑ 18%	↑ 18%	↑ 3%

Fare business nel Medio Oriente – LLC (Limited Liability Company)

Questo tipo di società è la più diffusa in tutto il Middle East e presenta caratteri comuni alla «Società a Responsabilità Limitata» prevista dal nostro codice civile.

E' composta da un minimo di 2 ad un massimo di 50 persone.

Essi possiedono responsabilità limitata al valore delle azioni possedute.

E' senza dubbio la struttura societaria più adatta per chi decida fare business nel medio/lungo termine.

Possono esistere dei limiti in termini % per il capitale straniero. Ad esempio: negli UAE, a Dubai, nel Bahrein, in Kuwait la proprietà straniera non può andare oltre il 49%; in Arabia Saudita invece non sussistono limiti.

Non è richiesto un capitale sociale minimo.

Fare business nel Medio Oriente – LLC (Limited Liability Company)

Paesi GCC	Tipi di entità	Restrizioni agli investimenti esteri per le aziende
United Arab Emirates	LLC, Branch	Sì (massimo 49%). Possibilità di costituire entità di proprietà estere al 100% in FTZ soggette ad altre restrizioni.
Saudi Arabia	LLC (società quotate e non quotate), Filiale	Investimento straniero al 100% consentito nella maggior parte dei settori. In alcuni settori (ad es. Trading), è necessario avere un partner saudita con una quota minima del 25%.
Bahrain	LLC, Filiale	Sì (massimo 49%). Alcuni settori sono stati oggetto di approvazione.
Oman	LLC, Filiale	Si (Massimo 70%).
Qatar	LLC, Filiale	Società registrate in base al diritto delle società - Sì (massimo 49%). Alcuni settori rilassati soggetti ad approvazione.
Kuwait	LLC	Sì (massimo 49%). Alcuni settori consentono il 100% di proprietà straniera soggetta ad approvazioni.

Fare business nel Medio Oriente – Aliquote fiscali

GCC Countries	Interessi attivi da investimento	Dividendi	Commissioni, gettoni di presenza e altri servizi
Bahrain	-	-	-
United Arab Emirates	-	-	-
Qatar	7%	-	7%
Oman	10%	10%	10%
Kuwait	5%	5%	-
Saudi Arabia	5%	5%	15% in case of Saudi-sourced income

Fare business nel Medio Oriente – Imposte indirette

GCC Countries	Tasse su patrimonio, eredità e donazioni	IVA	Dazi di bollo	Dazi doganali	Accise
Bahrain	-	5%	2% sul trasferimento degli immobili	5%	Bevande zuccherate, tabacco
United Arab Emirates	-	5%	-	5%	Bevande zuccherate, tabacco, energy drinks
Qatar	-	In pianificazione	-	5%	-
Oman	-	5%	-	5%	-
Kuwait	-	-	-	5%	
Saudi Arabia	-	15%	-	5 - 25%	Bevande zuccherate, tabacco, energy drinks

Gruppo di ricerca





Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
di Torino



CORSO L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE: FONDAMENTALI DI MERCATO, MANAGERIALI E TRIBUTARI

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

davide.calandra@unito.it